



Aalborg Universitet

AALBORG UNIVERSITY
DENMARK

Højklasset kollektiv transport, kontorudlejningsejendomme og erhvervsudvikling

Elle, Morten; Hansen, Per Richard

Creative Commons License
Ikke-specificeret

Publication date:
2019

[Link to publication from Aalborg University](#)

Citation for published version (APA):

Elle, M., & Hansen, P. R., (2019). *Højklasset kollektiv transport, kontorudlejningsejendomme og erhvervsudvikling*, 22 s.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal -

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at vbn@aub.aau.dk providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.



HØJKLASSET KOLLEKTIV TRANSPORT, KONTORUDLEJNINGSEJENDOMME OG ERHVERVSUDVIKLING

Af Morten Elle og Per Richard Hansen
Institut for Planlægning, Aalborg Universitet

Højklasset kollektiv transport, kontorudlejningsejendomme og erhvervsudvikling

Henvendelse vedrørende denne publikation rettes til:

Morten Elle, Lektor
elle@plan.aau.dk
+45 9940 3754

Per Richard Hansen, Lektor
prh@plan.aau.dk
+45 4075 4422

Institut for Planlægning
Aalborg Universitet, København
A.C. Meyers Vænge 15
Bygning A, A2
2450 København SV
Danmark

Aalborg Universitets serie af BY OG BANE: Planlægning af 'By og Bane' i hovedstadsområdet

Notat nr. 1: Elle, Morten; Hansen, P.R. (2018): Højklasset kollektiv transport, kontorudlejningsejendomme og erhvervsudvikling BY OG BANE serien, Aalborg Universitet.

Rapport nr. 4 - Elle, M.; Wolf, T. og Hansen, S.H. (2018). Udviklingen i ejendomspriser ved stationer. BY OG BANE serien, Aalborg Universitet.

Rapport nr. 3 - Hartoft-Nielsen, P. (2018). Kampen om stationsnærhedspolitikken - Bedre målopfyldelse med forenkling af Fingerplanens regler. BY OG BANE serien, Aalborg Universitet. [Link til download.](#)

Rapport nr. 2 - Hartoft-Nielsen, P. (2017). Trafikale effekter af busnær lokalisering i hovedstadsområdet 2017. BY OG BANE serien, Aalborg Universitet. [Link til download.](#)

Rapport nr. 1 - Hartoft-Nielsen, P.; Reiter, I.M. (2017). Trafikale effekter af stationsnær lokalisering i hovedstadsområdet 2017 - første rapport med hovedresultater og analyser. BY OG BANE serien, Aalborg Universitet. [Link til download.](#)

Forord

Dette foreløbige korte notat beskriver en del af resultaterne fra projektet Bykvalitet og Ejendomspriser, der er et af projekterne i Aalborg Universitets serie af By og Bane projekter. Det samlede projekt belyser forskellige aspekter af samspillet mellem højklasset kollektiv infrastruktur og bykvalitet. Denne del af projektet tager udgangspunkt i studiet af samspillet mellem kontorvirksomheder og den højklassede kollektive trafikinfrastruktur – som S-tog, Metro og Letbane.

Projektet bygger på en række kvalitative interview med personer, der på forskellig vis er involveret i etableringen eller udlejningen kontorejendomme, samt personer, der repræsenterer virksomheder, som lejer disse ejendomme. Vi vil gerne takke alle, der stillede tid og viden til rådighed. Forholdene for boliger er beskrevet i en særskilt rapport. Den geografiske afgrænsning for nærværende studie er til og med de kommuner, der rummer Ring III omkring København.

Projektet har fået støtte af Københavns Kommune, By og Havn samt Metroselskabet og Hovedstadens Letbane.

Oktober 2018

Morten Elle & Per Richard Hansen

Institut for Planlægning, Aalborg Universitet København

(revideret december 2018)

Indholdsfortegnelse

1. Sammenfattende konklusion.....	6
2. Baggrund for undersøgelsen.....	8
2.1 Projektet.....	8
2.2 Notatet.....	9
2.3. Metode.....	9
2.3.1 Samtalemetoden.....	9
2.4 Respondenterne.....	10
3. Undersøgelsens resultater.....	11
3.1 Udviklingen i erhvervsudlejningen generelt.....	11
3.2 Rekruttering og fastholdelse.....	12
3.2.1 De unge nyuddannede og internationale bor i city.....	12
3.2.2 Større og 'modne' virksomheder er ofte hjemmeføddinger.....	13
3.3 Identitet.....	14
3.3.1 Videnbyer.....	15
3.4 Tilgængelighed & mobilitet.....	15
3.4.1 Parkering.....	16
3.4.2 Kommunal træghed i randkommunerne.....	17
3.5 Tryghed.....	17
3.6 Fleksibilitet.....	17
3.7 Koncentration.....	18
3.8 Pris.....	18
3.9 Langsigtet betydning af fremtidig højklasset infrastruktur.....	18
3.9.1 Letbanen.....	19
4. Referencer.....	21

1

Sammenfattende konklusion

Nærværende undersøgelse af sammenhængen mellem stationerne i højklasset kollektiv infrastruktur og kontorudlejningsejendomme og erhvervsudvikling er samlet med til at beskrive værdien af de investeringer i højklasset kollektiv infrastruktur, der er foretaget i København det sidste kvarte århundrede. I undersøgelsen er der fokus på udviklingen i kontor-baserede erhverv.

Følgende spørgsmål bliver forsøgt besvaret:

- Hvordan kan udviklingen i erhvervsudlejningen generelt beskrives?
- Hvilke parametre er afgørende for kontorvirksomhedernes lokalisering? Herunder betydningen af højklasset kollektiv infrastruktur.
- Hvornår flytter erhvervsudlejningsmarkedets interesse tidsmæssigt i forhold til etableringen af højklasset kollektiv infrastruktur?

Undersøgelsen er primært baseret på samtaler og kvalitative interview med centrale videnspersoner og aktører inden for feltet, suppleret med dokumentanalyser af tilgængelige markedsrapporter. Undersøgelsens resultater kan sammenfattes i 8 centrale punkter:

1. Der er forskellige fortællinger om udviklingen i København og omegn, som delvist afspejler, hvilke markeder, de enkelte aktører selv spiller den største rolle i. Det er en generel bagvedliggende faktor, at antallet af kvadratmeter per ansat er faldet drastisk. De mest attraktive områder er dog efterhånden uden nævneværdige tomme arealer, og der er derfor noget igangværende erhvervsbyggeri.
2. Rekruttering af medarbejdere spiller en afgørende rolle for virksomhederne, og i en højkonjunktur er der kamp om arbejdskraften. Højuddannede unge nyuddannede og internationale medarbejdere har fokus på de centrale bydele, hvor der er metro og det er nemt at cykle. Flere virksomheder har relokaliseret sig, så de ligger nær metroen, for at kunne tiltrække unge nyuddannede og/eller internationale medarbejdere. Der er dog også enkelte mere modne virksomheder, der flytter ud i Københavns omegn, hvor det er muligt at få mere plads og 'direktørerne nemt kan parkere deres biler'.
3. Områdets identitet er vigtigt. For de unge, der er tilknyttet city, spiller metroen en vigtig rolle i skabelsen af identitet. Nogle føler, at de er kommet langt ud, lige så snart de er kommet uden for voldene. Andre former for identitetsskabelse er også muligt, for eksempel har Lyngby-Taarbæk Kommune haft stor succes med at beskrive sig som 'Vidensby', København har succes med 'Science City' (Nørre Campus) og Frederiksberg profilerer sig på CBS. Selve bygningerne kan også være en vigtig del af identiteten, og 'New Yorker Look' er populært. For investorerne er det vigtigt, at der bliver skabt levende områder, der holder deres værdi langt ud i fremtiden – derfor forsøger man at undgå at skabe monofunktionelle områder.
4. Tilgængeligheden til arbejdspladsen er vigtig. Tilgængeligheden med metro eller cykel er en integreret del af identiteten. På nogle af interviewene kan det virke som om, at muligheden for at bruge metroen er vigtig, også selv om den ikke nødvendigvis bliver brugt dagligt. Mulighederne for cykelparkering bliver nævnt som en parameter, der sandsynligvis bliver vigtigere og vigtigere. Men selv om der er meget

fokus på højklasset kollektiv transport og cykler, er der stadig en stor efterspørgsel på parkering af biler, selv om det ikke er så udtalt som for år tilbage. Brug af bil er måske ikke nødvendig i forhold til selve rejsen mellem bolig og arbejdssted, men i forhold til at få aktiviteter, tilhørende privatsfæren, til at hænge sammen efter endt arbejdstid.

5. Tryghed er nævnt som en vigtig faktor. I forhold til nærværende undersøgelses perspektiv er det særligt vigtigt, at man oplever hele rejsen som tryk, og et område kan blive uattraktivt at placere en virksomhed i, hvis rejsen mellem arbejdspladsen og den nærliggende station ikke føles tryk.
6. Flexibilitet er vigtigt. Derfor er der færre og færre, der vil eje deres egne domiciler. Store virksomheder vil gerne have mulighed for at både vokse og indskrænke. Mindre virksomheder vil gerne bo i kontorfællesskaber, hvor man kan dele arealer og viden. Området ved arbejdspladsen skal ikke kun være præget af arbejdspladser, det skal være steder, hvor man gerne vil være med kollegaer efter arbejde. Nogle beskriver det, som at der sker en amerikanisering af City, hvor man arbejder og går ud og spiser og fester i forbindelse med arbejdet.
7. Koncentration er en tendens i flere forskellige former. Som nævnt er arealforbruget per ansat kraftigt reduceret gennem de seneste år. Funktioner, der tidligere blev varetaget af ansatte med en kortere uddannelse, er nu blevet digitaliseret. Flere ser den høje koncentration af højtuddannede medarbejdere som en forudsætning for at tiltrække flere vidensbaserede virksomheder.
8. De professionelle er mere fremsynede end de, der køber private boliger. De professionelle er allerede nu meget opmærksomme på, hvor metrocityringens stationer ligger, selv om de først åbner i 2019. Der er forskellige vurderinger af letbanens langsigtede betydning. Stort set alle er enige om, at det ikke er samme type virksomheder, der vil lokalisere sig langs letbanen, som den type virksomheder, der lokaliserer sig centralt i København. Letbanen har endnu ikke fået den store betyd-

ning for efterspørgslen eller priserne. På de meget store arealer langs letbanen vil der, ud over kontorvirksomheder, være plads til moderne distributionsvirksomheder og måske også industri, der flytter hjem.

2

Baggrund for undersøgelsen

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet, gennemførte i 2014 projektet 'Virksomheders efterspørgsel af byrumskvaliteter'. Projektet er afrapporteret i publiceringen 'Virksomheders værdisætning af byrummets kvaliteter' (Panduro et al 2014). Rapporten bygger primært på en større statistisk undersøgelse af Lokalebasen.dk og online.dk, der rummer oplysninger om den årlige kvadratmeterleje. Den samlede undersøgelse beskæftiger sig med alle typer virksomheder brudt ned i udlejning for forskellige typer. Rapporten beskriver tre tommelfingerregler for hvad der har betydning for virksomhedernes værdier generelt: 1) tilgængelighed og infrastruktur, 2) rekreative tilbud til medarbejdere og kunder, samt 3) synergieffekter og fælles formål (Panduro et al 2014). Nærheden til stationer inden for 1500 meter vurderes som vigtig for kontorvirksomheder i undersøgelsen.

I nærværende undersøgelse søger vi særligt at belyse samspillet mellem den højklassede kollektive infrastruktur og virksomhedernes ønsker til lokalisering med nogle flere nuancer. Disse nuancer kan ikke belyses på et rent statistisk grundlag (i modsætning til priserne på private boliger). Undersøgelsen bygger derfor på en række kvalitative interview, særligt af erhvervsejendomsmæglere. De interviewede erhvervsejendomsmæglere tvivler generelt på, at man kan spore stationsnærheden i udlejningspriserne. Man kan derimod se det på, hvordan efterspørgslen er, men det kan være svært at spore statistisk. Ved en høj efterspørgsel sker der typisk det, at erhvervsarealerne udvides og det er med til at holde udlejningspriserne nede i København (Thurø og Krogh 2018).

Der samfundsmæssige udvikling med en tiltagende urbanisering omkring de store byer præger også erhvervsejendomsmarkedet: der er en overve-

jende bevægelse ind mod centrum. By og Havn har med deres udvikling af Ørestad og Nordhavn været med til at muliggøre en del af denne bevægelse i København.

2.1 Projektet

Følgende notat omfatter dele af afrapporteringen af 'Delaktivitet 3: Udviklingen i ejendomspriser, nybyggeri m.v.' samt af dele af 'Delaktivitet 4: værdisætning og konstruktion af ejendomsmarkedet' i forskningsprojektet Bykvalitet og ejendomspriser indgået mellem AAU – Aalborg Universitet og By & Havn i København. Projektet kan som sådan opfattes som en opfølgning og videreudvikling af projektet fra 2014. Det overordnede mål er at følge og kvalificere udviklingen i de nye stationsområder, som vil opstå i forbindelse med udvidelsen af metronettet og anlægget af letbanen i Ring III. Projektet Bykvalitet og ejendomspriser skal kunne guide en fortætningsproces på en sådan måde, at der opnås en vellykket relation mellem eksisterende og nye strukturer og bygninger, samt belyse hvordan man kan styre en omstrukturingsproces, hvor en eksisterende bystruktur organiseret omkring et bestemt punkt eller en bestemt funktion skal ændres, så den orienterer sig mod et nyt punkt og nye funktioner. Endelig er det tanken, at projektet kan danne udgangspunkt for en folkelig formidling af centrale pointer vedrørende samspillet mellem højklasset kollektiv transport, bykvalitet og ejendomspriser. Fokus er på hvilke parametre, der ligger til grund for investorernes interesser i at lægge penge i områder; på udlejernes interesser i infrastruktur og politikker, og for lejernes valg af placering.

2.2 Notatet

I dette notat betragtes bykvalitet i relation til erhverv som en social konstruktion, hvorigennem centrale aktører er med til at konstruere ejendomsmarkedet. Interessante parametre er her forholdene som investorer, udlejere og lejere tillægger af betydning for køb, nybyggeri og tilflytning til lejemål. Formålet med dette notat er at beskrive den proces og de resultater delprojektet har produceret. Notatet er opdelt i en samfatning af undersøgelsens resultater og 3 kapitler. Kapitel 1 beskriver analysens sammenfattede resultater. I dette kapitel 2 beskrives projektet, notatet, metoden samt de udvalgte respondenter. Kapitel 3 beskriver undersøgelsens delresultater opdelt i en række centrale punkter ordnet prioriteret med de væsentligste faktorer og pointer først.

2.3 Metoden

I den kvalitative analyse har vi benyttet etnografiske metoder, herunder kvalitative interview og samtaler med repræsentanter, der er direkte involveret i branchen. Relevante respondenter er her bank, pensions- og forsikringsselskaber samt private aktører med ejendomsporteføljer; ejendomsmæglere med udlejningsporteføljer samt virksomheder, der har valgt at flytte til eller fra de områder, der er omfattet af studiet. En liste over de udvalgte respondenter kan findes i det følgende kapitel 2.4.

2.3.1 Samtaleguiden

Som udgangspunkt har vi søgt en dybere forståelse af 4 temaer omfattende:

1) **Respondenternes baggrund:** Hvordan ser de som virksomhed på ejendomsmarkedet i forhold til andre investeringsobjekter, og hvordan ser deres netværk ud? Hvilken specifik type organisation/virksomhed er det vi taler med? Hvilken type investor er det, der typisk investerer i ejendomme frem for andre assets? Hvem samarbejder de oftest med? Hvordan ser sådan en samarbejdskonstellation ud? Hvordan ser virksomhedens ejendomsportefølje ud? Hvor kommer investeringsmidlerne fra? Hvor meget er investeret og hvor? Opfattes ejendomsmarkedet som et attraktivt investeringsobjekt sammenlignet med andre assets?

2) **Udviklingen i erhvervsudlejningen:** og herunder nuværende og fremtidige arealer i spil. Hvordan ser udviklingen i erhvervsudlejningen ud? Hvilke arealer der er i spil i forbindelse med nyudvikling, og specifikt hvilke parametre der har indflydelse på prisudviklingen og efterspørgslen, dels på erhvervslejemålene dels på private boliger? Hvordan har markedet, typen af faciliteter, areal per ansat og antallet af erhvervslejemål udviklet sig gennem tid, og hvor er det på vej hen? Der er relativt lidt pres på erhvervsarealer – mindre brug per ansat – er det ved at vende? Er der tomgang i erhvervsarealer? -> Hvorfor? Hvilke større arealer er der i øjeblikket på spil, og hvilke vil i en nær fremtid komme i spil? -> Hvorfor? Ved etableringen af letbanen i Ring III kommer der mange store arealer i spil – er det noget, man kan se på prissætningen i disse områder?

3) **Effekter af højklasset trafik på prisudviklingen:** herunder historiske erfaringer, nuværende indikationer og fremtidige projektioner. Hvilke generelle effekter er der på prisudviklingen? Hvilke særlige effekter er der på prisudviklingen? Hvor meget vægter de hver især? Hvilken vægtning er der f.eks. mellem stationsnærhed, parkering eller geografisk placering? Har kravene til [effekten] ændret sig gennem de seneste 10 år? -> På hvilken måde?

4) **De væsentligste faktorer, der indgår i virksomhedernes efterspørgsel på erhvervslejemål:** herunder mobilitet, placering/tilgængelighed, identitet, rekruttering, pris osv. Hvad er det de enkelte virksomheder efterspørger, når de henvender sig med tanke om at leje? Hvilke parametre - såsom f.eks. placering, mobilitet, identitet, medarbejder-målgrupper og pris – er afgørende for deres valg? Hvilken indflydelse har typen af virksomhed på typen af efterspurgte lokaliteter?

Guiden er kvalitetssikret ved løbende iteration af både temaer og specifikke spørgsmål gennem inddragelse af respondenternes perspektiver på om der er ting vi har overset, og om der er andre vi kunne tale med for uddybende viden på nogle af de ovenstående eller andre områder. Vi har derudover kvalitetssikret gennem tilbagemeldinger til de enkelte respondenter på udvalgte tilkendegivelser, med henblik på verificering eller uddybelse.

2.4 Respondenterne

Notatet bygger på tilgængelige analyser samt interview gennemført i perioden juni til september 2018 med et udvalg af respondenter, der repræsenterer henholdsvis udlejere af erhvervsmål, porteføljemanagere og lejere. Fordelingen af henholdsvis udlejere, udvikling og porteføljemanagement samt lejere er valgt for at kunne belyse de 3 indledende problemfelter, og de 4 heraf udvalgte temaer fra flere vinkler, og med udgangspunkt i de virkeligheder som repræsentanterne sidder i. Endvidere er der foretaget en afvejning i relation til respondenternes geografi, hvor der er valgt repræsentanter for både høj, middel såvel som lav centralitet og mobilitet.

For udvikling, udlejning og salg af erhvervsejendomme og kontor:

Lau Melchiorson, Partner, Sadolin og Albæk A/S

Sadolin og Albæk A/S er en erhvervsudlejningsvirksomhed, der for ganske nylig blev overtaget af Colliers International, men fungerer stadig som selvstændig forretningsenhed i koncernen.

Nicholas Thurø, Managing Partner & Anders Krogh, Chef for Kontorudlejning, Cushman & Wakefield | RED

RED er en stor international spiller med ejendomme overalt i den vestlige verden. RED specialiserer sig i udlejning af kontorfaciliteter til en bred skare af forskellige virksomheder med alt fra 7-10 ansatte og op til 1000 ansatte. Typisk med en efterspørgsel på 400-2000 kvadratmeter.

Lars Gøtke, Underdirektør, ATP Ejendomme

ATP er en stor pensionsfond. Hvert år tager ATP stilling til, hvor meget, der skal investeres i ejendomme. ATP ejendomme varetager ATP's ejendomsportefølje. Hvor meget af ATP, der skal investeres i ejendomme svinger fra år til år, men de seneste år har det været relativt meget, da obligationer nærmest giver negativ forrentning. ATP ejendomme satser langsigtet og på ejendomme med kvalitet.

Henriette Kirkhoff Pagh-Schou, Udlejningschef, Nordea Ejendomme
Ejendomsforvaltningsselskabet DEAS A/S har for nylig indgået aftale med Nordea Bank AB om at overtage ejendomsforvaltningsselskabet Nordea Ejendomme. Nordea Ejendomme driver på vegne af Nordea Liv & Pension samt en række institutionelle investorer en ejendomsportefølje på cirka 22 mia. kr. og er i dag Danmarks største udbyder af erhvervslejemål med cirka 2.700 kontor-, butiks- og lagerlejemål samt cirka 1.150 boliglejemål

Peter Nielsen, Direktør, Whilborgs

Whilborgs er koncentreret i Herlev og øvrige københavnske omegnskommuner, og har udlejningsejendomme på i alt 610.000 m². Whilborgs fokuserer først og fremmest på køb og udvikling af eksisterende ejendomme, men er lige nu i gang med deres første nybyg i mange år.

Peter Mering, tidl. Ejendomsdirektør, Danica Pension

Danica Pension er en stor pensionsfond, og en af de største aktører på det Københavnske projekt- og udlejningsmarked. Danica har en ejendomsportefølje på knap 25 mia. kroner primært investeret i hovedstadsområdet at, og projekter i gang for ca. 15 mia. kroner. Danica bygger helst selv, og udlejer overvejende til større etablerede virksomheder.

For lejere:

Jørgen Thomsen, Direktør for Byggeri, SWECO

SWECO er en af Danmarks store rådgivende ingeniørvirksomheder. SWECO har cirka 700 medarbejdere i det danske hovedsæde. I mange år har det danske hovedsæde været placeret i Granskoven i Glostrup, langt fra højklasset kollektiv transport, og havde svært ved at rekruttere nye medarbejdere. SWECO valgte derfor at flytte til Ørestaden.

Poul Skadhede, Group CEO, Valcon

Valcon er en succesrig IT konsulent virksomhed, der indtil juli 2018 havde hovedsæde i Hørsholm, men valgte i juli 2018 at flytte til en bygning tæt på Vesterport Station på grund af problemer med at tiltrække nye unge og internationale medarbejdere.

3

Undersøgelsens resultater

Undersøgelsens resultater kan inddeles i 8 centrale pointer og præsenteres her som en sammenhængende serie af narrativer. De 8 pointer er beskrevet med prioriteret vægtning, med de mest betydningsfulde først. Temaerne er: udviklingen i erhvervsudlejningen, rekruttering og fastholdelse, identitet, tilgængelighed & mobilitet, tryghed, fleksibilitet, koncentration, pris og endelig den langsigtede betydning af den fremtidige anlæggelse af højklasset infrastruktur.

3.1 Udviklingen i erhvervsudlejningen generelt

Den generelle holdning til udviklingen i erhvervslejemarkedet i København og omegn er blandet, og afhænger meget klart af den enkelte aktørs egeninteresser. Der er en klar sammenhæng mellem det marked den enkelte aktør sidder på, og holdningerne til udsigterne for det. Alle ser positivt på deres eget marked i forhold til andres. Generelt bliver der bygget meget erhverv på trods af at det bedre kan betale sig at bygge boliger. I forhold til resten af Norden har København haft en relativt flad lejeudvikling, og ligger på lejepriser på under halvdelen. Dels fordi der hele tiden har været mulighed for tilføjelse af nye arealer. Når der opstår en byggemulighed på en grund, vil et boligprojekt derfor ofte udkonkurrere et erhvervsbyggeri (Thurø & Krogh, 2018). Erhvervsbyggeriet hæmmes bl.a. også af at der er meget store erhvervsarealer bl.a. på Vestegnen, såvel som øvrige randkommuner som f.eks. Hellerup, der er bygget i en periode, hvor skatteregler begunstigede byggeri uden at have sikkerhed for udlejning. Peter Nielsen – Whilborgs - fortæller her, at i rigtig mange år har markedet ikke kunnet

bære kommercielt nybyggeri. Vi bygger meget billigt i Danmark set i forhold til eksempelvis Sverige. I Sverige bliver investeringer i faste aktiver en god investering på grund af inflationen. I Danmark er BNP-udviklingen svag. Den skal være minimum 2% for at du kan indhente det og bygge nyt (Nielsen, 2018). Tilbage i 80'erne var der to andre elementer af betydning. Pensionskasserne blev subsidieret skattemæssigt og byggede mange kontorfaciliteter som ingen skulle bruge. Hørsholm er her et eksempel. Ingen ved hvad man skal bruge det til (Nielsen, 2018). Skattemæssigt var det sådan at man som privatperson kunne forskudsafskrive på en ejendom. Man behøvede ikke kunder eller at have bygget det. Man byggede huse for at afskrive skat. Der har været kronisk overskudskapacitet lige siden (Nielsen, 2018). Hvis bygningerne skal omdannes, skal de typisk rives ned og moderne faciliteter skal bygges op. De nuværende ejere og de, der eventuelt vil udvikle, er typisk meget uenige om prisen. De gamle ejere giver selve bygningerne en værdi, da der typisk stadig er nogle lejere tilbage – mens udviklerne ikke betragter andet end grunden som en værdi. Selv små lejeindtægter kan være med til at blokkere for udviklingen. Først når alting er forfaldent, som det har været tilfældet på dele af Øst-amager, kommer der gang i udviklingen.

Sadolin og Albæk A/S udtaler i deres seneste markedscommentar (27-09-18), at lavere afkastmuligheder på kontor- og boligejendomme har skærpet investorernes appetit på andre typer ejendomme, hvor især logistikejendomme har oplevet prisstigninger og tilsvarende fald i afkastkravene. Generelt er afkastkravene faldende fra 6,0% til nuværende 5,75% på lejemål i København med lang løbetid. Overordnet set finder Sadolin og Albæk A/S dog at de danske institutionelle investorer fortsat er ekstremt undervægtede

i ejendomsinvesteringer, og at der fortsat er mange internationale investorer, der gerne vil ind på det danske marked, men at de holder sig tilbage. Det skyldes høje omkostninger på køb af grunde og stigende byggeomkostninger i relation til for høje afkastforventninger. Renovation af eksisterende byggerier er dog fortsat meget populære, selvom afkastet er meget lavt. Det skyldes en høj grad af efterspørgsel og dermed sikkerhed for lejeindtægter. Fokus i nybyg er derfor nu på ungdoms- og studieboliger, hotel- og logistikejendomme. Det vil fremover være de danske institutionelle investorer, der vil foretage flere transaktioner inden for kontorejendomme med en lidt højere risikoprofil.

Det er Sadolin og Albæk A/S opfattelse at lejen på kontorejendomme i København vil stige op mod 10% inden for de næste 18 måneder, men at afkastet samtidig vil falde yderligere. Det faldende afkast vil imidlertid medføre en stigende risikovillighed og medføre en stigning i built-to-suit byggerier, samt i nye kontorbyggerier uden forhåndsudlejning. Der vil dermed blive frigjort større mængder af kontorarealer om 2-3 år. De kommende 18-24 måneder vil dermed medføre en fortsat lav tomgang for kontorer og stigende lejepriser. På boligmarkedet vil en betydelig byggeaktivitet i samme periode smitte af på prisniveauet og udlejningshastigheden. Udlejningen af nye boligbyggerier vil derfor i de kommende 24 måneder se et fald i udlejningshastighed. Det betyder samtidig at der sandsynligvis vil være et fald i påbegyndte boligprojekter i samme periode. Boligsøgende med bevægelse mod København vil i samme periode dog stadig øges på bekostning af omegnskommunerne. Prisstigningerne i lejen vil dog stabilisere sig, idet der ikke er indkomstgrundlag nok i de enkelte familier til yderligere stigninger.

3.2 Rekruttering og fastholdelse

Den ultimative variable for urbaniseringen i Danmark er beskæftigelsen, og det er de store byer som København, Århus og Odense, der tiltrækker flest unge, nyuddannede og internationale medarbejdere. Sammenhængen mellem den kollektive transport, det urbane miljø og den stigende beskæftigelse er klar (Melchiorson 2018). Det altovervejende tema og den primære årsag til de fleste virksomheders ønske om at re-lokalisere er derfor også

ønsket om at kunne rekruttere nye medarbejdere, eller fastholde de eksisterende.

Rekruttering kan således deles op i to del-narrativer, hvoraf relokation eller tilflytning til city med henblik på at forbedre mulighederne for rekruttering af unge og internationale medarbejdere er det altovervejende mest betydningsfulde.

Hvis du gerne vil være en succesfuld virksomhed og kunne rekruttere de bedste ansatte, så skal du have en city placering. Det gælder næsten enhver type virksomhed. Det er city, Nørrebro, Vesterbro og lidt af Østerbro, og ikke meget længere ud (Mering, 2018).

Fastholdelse af eksisterende medarbejdere kan opfattes som et alternativt både understøttende, men også som et modargument for en mere central placering. For virksomhederne vejer det samtidig tungt hvor deres medarbejdere – og især deres fremtidige medarbejdere – vælger at bosætte sig. Selv om man muligvis ikke kan se det på priserne, er virksomhederne meget opmærksomme på, hvor Metro-City-ringens stationer er (Krogh 2018).

3.2.1 De unge nyuddannede og internationale bor i city

Kampen om de unge nyuddannede og de internationale medarbejdere har fået flere virksomheder til at flytte fra deres hidtidige lokalisering uden for byen, til lokaliteter, der er tættere på centrum af København og hvor der er adgang til højklasset kollektiv trafikinfrastruktur. Virksomhederne placerer sig først og fremmest efter hvor deres potentielle medarbejdere findes, eller har lyst til at rejse til. SWECO er et eksempel på en sådan virksomhed.

SWECO er en af Danmarks store rådgivende ingeniørvirksomheder. I mange år har det danske hovedsæde været placeret i Granskoven i Glostrup, langt fra højklasset kollektiv transport. SWECO har cirka 700 medarbejdere i det danske hovedsæde. Man har talt om at flytte i mange år, og i 2016 blev beslutningen om at flytte truffet af daværende direktør John Chubb i samråd med resten af den lokale ledelse. Beslutningen blev truffet lokalt, men naturligvis clearet med SWECO's hovedkontor i Stockholm.

Der var flere årsager til ønsket om flytning, men de to væsentligste var ønsket om en mere tidssvarende kontorbygning og hensynet til mobilitet. Lokaliseringen i Granskoven har været en udfordring i forhold til at tiltrække nye medarbejdere. Man oplevede, at kvalificerede potentielle fremtidige medarbejdere fandt indholdet af arbejdet i SWECO tiltrækkende, men ønskede at få job et sted, hvor det også er nemt at komme til og fra med kollektiv transport.

Der blev foretaget en meget grundig analyse af en række fremtidige lokaliseringssmuligheder. Ledelsen besøgte de mest relevante lokaliseringer selv. Efter denne besigtigelse zoomede man ind på Ørestad. Direktør for Byggeri, Jørgen Thomsen forklarer valget af Ørestad helt kort:

”Den gode offentlige transport var vigtig for valget af Ørestad,”

Jørgen Thomsen uddyber forklaringen med, at fordelene ved Ørestad er, at der både er metro, regionalbane, motorvej og lufthavn tæt på – det er de tre første elementer, der er de vigtigste for SWECO. Regionalbanen har stor betydning for samarbejdet med SWECO’s afdelinger i Malmø og resten af Danmark. I SWECO, hvor man arbejder med mange projekter om bæredygtig byudvikling, tror man på en stigende betydning af den offentlige transport. Den kommende letbane i Ring III er for langt fra Granskoven til at kunne løse mobilitetsproblemet, og desuden mangler den vigtige nemme adgang til regionaltog og metro. Den forestående flytning til Ørestad er helt nødvendig.

ATP ejer det meste af det kontorhus, som SWECO har til huse i – Granskoven i Glostrup. Man forventer ikke at kunne leje det ud som kontor igen med den beliggenhed, men at det bliver omdannet til boliger.

Evnen til at rekruttere er dermed et vægtigt argument for at flytte en virksomhed. For Valcon, der i juli 2018 valgte at flytte fra Hørsholm til Vesterport, var det således også rekruttering, der var den helt afgørende parameter:

I juli 2018 flyttede Valcon hovedkvarter fra Hørsholm til en bygning ved Vesterport Station. Valcon har i oktober 2018 ca. 250 medarbejdere hvoraf ca. 80-100 opholder sig i hovedkvarteret hver dag i en free seating konfiguration. Valcons flytning har været relativt eksponeret i pressen, og det har skabt debat og reaktioner fra bl.a. Dansk Industri og Københavns Kommunes overborgmester.

Poul Skadhede – Group CEO for Valcon – oplyser, at Valcon havde flere forskellige forventninger til effekter af flytningen. Først og fremmest havde Valcon et rekrutteringsproblem. Det var svært at tiltrække særligt unge og internationale medarbejdere. København city har god offentlig transport til og fra byen, men det var svært at tiltrække medarbejdere inde fra byen og ud til Hørsholm. Dernæst havde de et ønske om at skabe et bedre miljø for deres medarbejdere. Endelig ønskede de at flytte tættere på deres kunder, hvoraf en stor del også bor i city.

De har nu boet ved Vesterport Station i 2 måneder, og Skadhede oplyser at det er for tidligt at sige noget om, om det har givet noget. Der er dog flere effekter, der allerede er synlige. Valcon har været i kraftig vækst, og har for ganske nylig ansat 25 nye særligt unge og internationale medarbejdere, der starter i virksomheden den 1. oktober. Dette har muligvis noget med Valcons nye placering at gøre. City er en tiltrækningskraft, men er også svær at komme til og fra i bil. Dels er der meget dårlige parkeringsmuligheder, dels er de meget dyre. Det er derfor blevet dyrere at tage bilen, der ofte er nødvendig for at nå nogle af kunderne. Nogle eksisterende medarbejdere har endda følt sig tvunget til at tage toget. Skadhede har derfor et stærkt ønske om bedre og billigere parkering.

Udover at de fleste af Valcons positive forventninger synes at være opfyldt, har Skadhede observeret, at medarbejderne synes at blive længere i huset. Tidligere var det tomt ca. kl 16. Nu er receptionens åbningstider blevet udvidet til kl 20, og arbejde og fritid synes at glide sammen for medarbejderne, der gerne løber sammen om morgenen, og går i byen sammen efter arbejde. Grænsen mellem arbejde og fritid er således blevet mere flydende.

3.2.2 Større og ’modne’ virksomheder er ofte hjemmeføddinger

Hvor yngre virksomheder foretrækker indre København, med byens cafeer, Metroen og muligheden for at nå arbejdspladsen på en cykel, synes mere modne virksomheder således at foretrækker forstads København. Som en modfortælling til city og urbaniserings narrativet er der nogle klare indikationer af, at en række virksomheder vælger at placere sig mere i randzonen af København, hvor de samtidig håber på at opnå fordele af den udbyggede Metro og Letbane. Argumenterne for placeringen er igen rekruttering og fastholdelse som det absolut væsentligste, men her som et udfald af, at medarbejderne i disse virksomheder er af en anden karakter, end de der

bosætter sig i city.

Nicholas Thurø, Managing Partner & Anders Krogh, Chef for Kontorudlejning, Cushman & Wakefield | RED - oplyser at de virksomheder som har og vil have mange unge mennesker ansat skal have en bynærhed. Men store internationale og store danske virksomheder kan i kraft af deres størrelse stadig tiltrække medarbejdere selvom de placerer sig længere nordpå, fordi deres medarbejdere bor her. Som eksempel nævner de en virksomhed, der oprindeligt flyttede til Ørestaden for identitetens skyld, valgte at flytte tilbage til Glostrup, fordi mange af deres medarbejdere bor deromkring og har brug for parkeringspladser og kortere afstande til arbejde. Det er typisk back-office funktioner, der flytter ud. F.eks. har Danske bank sit hovedkvarter i City, men deres back-office og servicefunktioner i udkanten af København tæt på sen –togs-station. Peter Nielsen – Direktør i Whilborgs – fortæller også at de unge hellere vil være inde i byen. De kommer lige fra studiet i København og spørger ”hvor er Herlev?”. I randområderne er gennemsnitsalderen på medarbejderne højere (Nielsen, 2018).

Det er relativt videntunge virksomheder, men af den mere nørdede slags (Nielsen, 2018).

Henriette Kirkhoff Pagh-Schou – udlejningschef i Nordea Ejendomme – oplyser samstemmende at de større virksomheder har en tendens til at søge ud af byen til større lejemål, hvor de kan bygge storrum. De lidt ældre virksomheder vil også gerne ud af byen til lokationer hvor direktørerne kan parkere deres biler. Bilen hænger også særligt sammen med fritid (Nielsen, 2018). De fleste pendler ind og ud. Men de bor i andre storkøbenhavn kommuner, og har behov for at hente børn og køre til fodbold efter arbejde. De unge mennesker med den rigtige høje uddannelse vil have bynærhed og gerne bo centralt i København, hvor de kan komme rundt på cykel eller med metroen. Derfor er der et stort pres på København, og for nogle virksomheders vedkommende skal man ikke flytte sig langt fra de centrale dele af byen, inden det bliver uinteressant. Bygrænsen ligger således langt inde i byen. Peter Mering – tidligere ejendomsdirektør for erhvervsudlejning i Danica Pension– beretter her om en større virksomhed, der oplevede

problemer med de eksisterende medarbejdere efter en flytning af virksomhedens hovedkvarter fra indre by til Ørestad. Medarbejderne udtrykte her irritation over at være ”flyttet uden for voldene”, og opfattede Ørestad som en ikke-City beliggenhed.

Det kan derfor også være forbundet med en risiko at flytte sin virksomhed tættere på byen. Poul Skadhede – Group CEO for Valcon – har til avisen DI Business udtrykt bekymring for tabet af eksisterende medarbejdere:

– Det er da klart, at der er en bekymring hos nogle af de ældre og nordligt baserede medarbejdere. Der er muligvis også nogle, der vil sige op. Det kan sikkert ikke undgås, men sådan er det.

Bekymringer er reelle og kan være en årsag til en beslutningstræghed i flytteprocessen. Nogle virksomheder er såkaldte hjemmefødninger, der i høj grad identificerer sig med området, og derfor har svært ved at forlade det. Whilborgs kunder flytter meget nødtigt særligt langt. Peter Nielsen oplyser at man næsten ikke kan drive dem ud af postnummeret. Over 25 medarbejdere så flytter de ikke. Det kan tage meget lang tid før de beslutter sig. SWECO er et eksempel på en meget langstrakt beslutningsproces, der bl.a. involverede overvejelser omkring tilhørsforhold til det lokale geografiske område i Granskoven i Glostrup.

3.3 Identitet

Som en underliggende fortælling til rekruttering nævnes områdets og lokalitetens identitetsbærende elementer ofte som en supplerende faktor i valget af lokation. Nicholas Thurø, Managing Partner & Anders Krogh, Chef for Kontorudlejning, Cushman & Wakefield | RED - oplyser at virksomheder generelt ønsker at placere sig i områder, som de kan identificere sig med. Dette ses også ift. hvor deres medarbejdere kan identificere sig. Der skal være en signalværdi. De beskriver bl.a. at jo højere oppe i letbane ringen jo bedre fungerer erhvervsområderne i forhold til at have identitet og tilgængelighed.

Man kan imidlertid ikke tiltrække alle typer virksomheder til alle steder. Det kan være forskelligt for virksomhedstypen. Advokatfirmaer er f.eks. ikke tiltrukket de samme områder som mere kreative virksomheder som reklamebranchen og designfirmaer (Krogh & Thurø 2018). Peter Mering – ejendomsdirektør Danica Pension – beretter her om Danske Banks nye hovedkvarter ved Hovedbanegården, og peger på at området er det nye 'financial district' i København. Han mener generelt at de fleste virksomheders medarbejdere finder det mere spændende at ligge i København K. Man vil leve, bo og arbejde i byen – og gerne så centralt som muligt.

Som et andet eksempel har Vanløse et par større projektmuligheder oven på metrostationen, men Vanløse har ikke en identitet. Virksomheder ønsker at placere sig i områder, som de kan identificere sig med. Dette ses også ift. hvor deres medarbejdere kan identificere sig. Det samme kan siges om Flintholm, der logistik set også er et godt område, men som heller ikke har en identitet. Måske for kreative virksomheder, men ikke for eksempelvis advokater. Der skal være en signalværdi. Peter Nielsen fortæller her, at vi lever i en oplevelsesøkonomi – også i bygninger. Ejendommen må ikke se kedelig ud. Han kan lave en business case på at få flere lejere ved at facaderenovere. Oplevelse er rigtig meget. Alt er godt i Herlev, undtaget oplevelsen når man kører på arbejde og når man kører herfra igen (Nielsen, 2018). Herlev var tidligere en landsby. Så kom der en familieejet fabrikantrevolution i 60'erne og man sejlede nærmest i beskæftigelse. Der er i dag intet tilbage. De gamle fabrikker er revet ned eller omdannet til kontorer. Samtidig er virksomhederne blevet mindre. De er mere veluddannede og vellønnede (Nielsen, 2018).

Henriette Kirkhoff Pagh-Schou – udlejningschef i Nordea Ejendomme – oplyser at der er sket en stigning i de gamle lejemål i city. De små ukurante lejlighedskontorer, der ligner lejligheder med New Yorker stil, kunne ikke tidligere lejes ud, men går betydeligt nemmere nu, og der er ikke meget tilbage i city. Det er særligt den identitet lejemålene udtrykker, som er tiltrækkende, men også at de er mindre, og at lokalerne tillader at medarbejderne sidder mere fleksibelt. Deres lejemål i Vermundsgade ses som en fabriksbygning med New yorker look, der særligt tiltrækker kreative firmaer. Og

Rentemestervej i Nordhavn er meget hipt. Folk lægger sig der for adressen alene. Peter Mering mener også at der er noget over de gamle bygninger i København. Det ligger måske i tidsånden at de New Yorker lignende kontorlejemål i midtbyen er populære for tiden. De gamle konstruktioner og høje lofter giver nogle gode arbejdsmiljøer, der opfattes som autentiske. Opfattelsen understøttes også af Lau Melchiorson, Partner, Sadolin og Albæk A/S, der udtaler at virksomhederne ønsker en bestemt identitet i deres lokaler, og at New Yorker stil og rå industrilokaler er i høj kurs hos mange. Derudover giver de nem adgang til det cafe- og restaurantmiljø som medarbejderne gerne vil identificeres med. Det er blevet almindeligt at spise ude i frokostpausen, og ofte møder man kunder og klienter i byen (Pagh-Schou, 2018). Cushman & Wakefield I RED har eksempelvis selv fravalgt Ørestaden, da de inde i byen har bymæssighed, hot-spot og gåafstande til mødesteder.

3.3.1 Videnbyer

Et andet mere overordnet identitets-element er fænomenet vidensbyer, der også kan være en afgørende faktor for både investeringer og tilflytning. Der er i dag ifølge Sadolin & Albæk tre vidensbyer i Københavnsområdet: Lyngby-Taarbæk, Copenhagen Science City og Frederiksberg med CBS (Melchiorson 2018). Peter Mering ser her særligt Kgs. Lyngby som en meget attraktiv vidensby. Identiteten som vidensby og stationsnærheden har f.eks. været afgørende for, at Microsoft flyttede til Kanalvej i Lyngby. Og Novozymes ønskede et grønt område tæt på en motorvej, men ville samtidig være tæt på et kommende letbanestop og Vidensbyen, og valgte derfor at bygge på Dronninggårds jorde over for DTU (Melchiorson 2018). Lyngby er derfor en meget central spiller på tiltrækningskraft. Peter Mering fortæller bl.a. at 25% af Danicas kapital er i øjeblikket bundet op på nybyggeri i Kgs. Lyngby, kun overgået af city.

3.4 Tilgængelighed & mobilitet

Hvor de mest centrale dele af byen tiltrækker små og mellemstore virksomheder, tiltrækker Ørestaden lidt større internationale virksomheder på grund af de gode transportmuligheder og mulighederne for at bygge virksomheder med en moderne indretning (Melchiorson 2018). Stationsnærheden

har en effekt, hvilket kan ses hvis man sammenligner to lokaliseringer, der er ens bortset fra parameteren stationsnærhed. Metroen har den største effekt, S-toget kan gå an mens bus næsten ikke er en faktor mere. Peter Mering peger i den forbindelse på Metroens betydning for city, og opfatter den som helt afgørende. Den kører hele tiden. Man går bare ned i den og så afsted (Mering, 2018). Tilgængelighed for en bybo er Metro, med cafeer og restauranter tæt på arbejdspladsen. De kører ofte på cykel og har derfor ikke brug for andet. Fritidsaktiviteter ligger om hjørnet og kan nås på cykel. I forhold til beliggenhed er infrastrukturen i form af veje, s-tog og metro derfor en væsentlig parameter for valg af placering, og for erhvervsudviklingen generelt. Men det skal også ses i forhold til virksomhedens karakter. Selvom man ligger oven på en station, betyder det altså ikke at man kan tiltrække alle virksomheder (Thurø & Krogh, 2018). Peter Nielsen – Whilborgs – oplyser at nogle af de kunder han har siddet med har kigget på Ørestaden som alternativ placering og er gået væk fra det igen, for det giver ingen forskel fra city. Det er en kombination af flere parametre. F.eks. ville AAU ikke flytte til Herlev, fordi kunderne er i city. Sydhavn er i stor konkurrence til Ørestad og er ikke specielt attraktiv på nuværende tidspunkt. Her er man tæt på byen, men det skal være med bil, da der ikke er god offentlig transport. Det trækker dog op, at der er mulighed for udsigt til havnen.

Det især er de medarbejdertunge virksomheder, der efterspørger nærhed til kollektiv transport. Nordea så først på et areal i Ørestad Syd, men der var der for langt til metro-stationen. Nu flytter de ind i kontorer på den grund, som Rigsarkivet skulle have ligget på – helt tæt på metroen (ATP ejendomme bygger til Nordea).

3.4.1 Parkering

Hvor tilgængelighed for en bybo er Metro og cykel, er tilgængelighed for en forstadsbo ofte veje og parkeringspladser. Fritidsaktiviteter og børn er længere væk, og bilen er derfor en nødvendighed. En meget væsentlig parameter - med stigende betydning - er derfor også antallet og prisen for parkeringspladser, og herunder særligt bil men også cykelparkering (Lars Gøtke, ATP Ejendomme, 2018).

Men hvor nogle respondenter udtrykker forskelle i efterspørgslen af parkeringsmuligheder i henholdsvis det indre og ydre København, finder andre at efterspørgslen er fortsat stigende i begge områder. Nicholas Thurø, Managing Partner & Anders Krogh, Chef for Kontorudlejning, Cushman & Wakefield | RED - udtrykker f.eks. ikke den store bekymring for parkering i det indre København. Mulighederne for parkeringspladser var for 10-15 år siden et vigtigt parameter, men det ses ikke længere i samme grad. Denne opfattelse understøttes af Henriette Kirkhoff Pagh-Schou – udlejningschef i Nordea Ejendomme – der udtrykker at de unge hellere vil cykle eller tage Metroen, da det er nemt. Busser regner ingen for noget.

Opfattelsen står i kontrast til flere andre respondenter, der udtrykker fortsat stor efterspørgsel på parkeringsmuligheder til deres kunder og medarbejdere. F.eks. giver Pagh-Schou selv et eksempel, og nævner her et lejemål i Vermundsgade hvor Københavns Kommune har indført Gul parkeringszone længe før metroen er ankommet. Det har gjort det svært og dyrt for virksomhederne at tiltrække medarbejdere, på grund af dels manglende parkering og dels en meget høj pris for parkering, fordi medarbejderne er nødt til at komme i bil. Peter Nielsen fortæller også om virksomheder, der er flyttet tilbage fra city til udkanten. Det er igen et spørgsmål om tilgængelighed. Det tager alt for lang tid, og det er alt for dyrt og besværligt at tage ind i København. Medarbejderne får parkeringsbøder og virksomhederne vil ikke betale for dem. Og så bliver de bange for at miste medarbejderne.

Uden for byen har Nordea et andet lejemål i Glostrup nærmest på peronen, det er svært at leje ud fordi der også her mangler parkering. Parkering er altså stadig vigtigt for de lidt større og etablerede virksomheder. Det understøttes af Peter Nielsen – Direktør i Whilborgs – der oplyser, at parkeringspladser er afgørende. Der kommer flere og flere biler, og de må derfor lave flere parkeringspladser. De får ikke noget for dem, men de er en forudsætning. De er abstrakte investeringer som ikke kan kvantificeres (Nielsen, 2018). Peter Mering ser tilsvarende antallet af parkeringspladser i København som for lille nu, men sikkert passende om 10-15 år. Han tror

på at delebiler bliver almindelige i storbyerne, og at presset på parkering vil falde.

3.4.2 Kommunal træghed i randkommunerne

Til avisen DI Business udtaler Poul Skadhede – Group CEO i Valcon – at han havde oplyst om beslutningen om at flytte hovedkvarteret fra Hørsholm til København til en lokal erhvervshøring, men det medførte ikke den store reaktion:

– Man kan sige, at ansigtet ikke er voldsomt vendt mod erhvervsvirksomhederne heroppe. Var man interesseret i erhvervslivets forhold, så tog man nok fat og gjorde noget ved problemet. Det er ikke sket.

Flere af de øvrige respondenter i nærværende undersøgelse understøtter tilsvarende opfattelsen af, at der synes at være en træghed i relation til erhvervsudvikling i randkommunerne lige udenfor København, hvor fænomenet omtales som ”uvilje”.

3.5 Tryghed

Et mindre men også betydeligt element i valget af placering er tryghed. Tryghed i området – f.eks. i form af en tryk oplevelse fra stationen til arbejdspladsen er væsentlig. En kontorejendom ved Mjølnerparken måtte opgives efter at en var blevet dræbt ved ejendommen i en skudepisode. Syd-Vestvej i Glostrup har også ejendomme, der er svære at leje ud, fordi området føles utrygt (Lars Gøtke, 2018). Taastrup er også beskrevet som utrygt. Der mangler lys og udvikling. Peter Nielsen fortæller historier om at pigerne ikke vil hente deres cykel i mørke nedenfor bygningen. Utrygheden optager folk meget mere. Det er et vægtigt element når folk vil leje (Nielsen, 2018). Peter Mering nævner her trængsel, og tilstedeværelsen af andre mennesker, som en trykghedsskabende faktor. Det er vigtigt at man er sammen med andre mennesker, og føler at man er gået det rigtige sted hen. Et sted hvor andre mennesker har lyst til at være. Digitaliseringen øger behovet for social kontakt.

3.6 Fleksibilitet

Et andet mindre, men også betydeligt element, er fleksibilitet. Blandt de yngre medarbejdere er der en tendens til at de gerne vil sidde i de lidt ukurante lejligheder i city, der virker lidt som om de er hjemme. Pagh-Schou udtaler, at her er det en særlig form for fleksibilitet man søger. Ifølge Peter Nielsen er alt blevet digitaliseret (Nielsen, 2018). Han sidder lige nu med en stor virksomhed, der gerne vil flytte ud til Herlev, fordi de forsøger at optimere lokalerne og tilgængeligheden og gøre dem mere effektive.

Mange gamle byggerier er jo uhyrligt ineffektive (Nielsen, 2018)

Her er der altså tale om en anden form for fleksibilitet, som også er refereret til tidligere. Noget af det, der efterspørges, er ejendomme, der er mere end blot erhvervsejendomme – man vil gerne have en række fælles faciliteter. Co-working, forskellige former for kontorfællesskaber er meget populære. Også i den større skala er filosofien at blive en del af et større virksomhedsmiljø – virksomheder vil gerne lægge sig ved andre spændende virksomheder. Det nye sort er aktivitetsbaseret indretning- eller ’Free seating’ - der medfører, at der kun opstilles skriveborde til det antal medarbejdere der opholder sig på arbejdspladsen i gennemsnit. Lars Gøtke - Underdirektør i ATP Ejendomme – mener i den forbindelse, at der er sket en strukturel forandring i forhold til erhvervsejendomme. For 10 – 20 år siden var det almindeligt, at mange firmaer opførte og ejede deres egne domiciler. De, der ikke selv ejede, havde typisk lange lejeaftaler på op til 10 år. I dag bor de fleste virksomheder til leje, mange på kortere kontrakter for at sikre fleksibilitet – så man hurtigt kan få flere eller færre kvadratmetre. Det kan opnås på forskellige måder afhængig af størrelse og aktiviteter.

3.7 Koncentration

En tredje mindre, men tilsvarende betydelig faktor, er koncentration. Der er her flere forskellige tolkninger af begrebet fra koncentration på parametere til koncentration af virksomhedstætheden. Hvor de respondenter, der har deres portefølje i city, har den grundlæggende holdning at city vil koncentreres mere, så har respondenterne i randområderne den modsatte holdning, at København city vil blive en turistby, og at man i fremtiden skal langt ud før koncentrationen af virksomheder stiger. Virksomheder vil mere og mere rykke ud i randen. Skal man attrahere medarbejdere, der skal tænke at de skal derfra igen bliver det for dyrt for virksomheden at flytte langt ind i København. Alle virksomheder vil placere sig bedst muligt til den bedste pris på grund af medarbejderne.

Det er også blevet mere almindeligt at virksomheder flytter til færre kvadratmeter per medarbejder – en fortætning fra ca. 20 kvadratmeter brutto til ca. 9 kvadratmeter brutto per medarbejder på 10 år. Opfattelsen understøttes klart af de øvrige respondenter, og skyldes overvejende udbredelsen af kontorkonceptet free seating (Gøtke, 2018). Peter Nielsen beretter hertil, at virksomhederne generelt bliver mere specialiserede, og derfor bliver færre på færre kvadratmeter. Pfizer er f.eks. gået fra 10.000 til 3.000. Kun salg er tilbage. Beslutningskompetencer er internationale i dag og produktion er stort set væk. Digitaliseringen har samtidig fjernet de lavtuddannede kontorassistenter, og sammen med free seating hævler det kvadratmeterne af deres lejemål. Lagerdelen kommer imidlertid nu tilbage på grund af internethandel (Nielsen, 2018). Peter Mering har samme opfattelse, at free seating bliver stadig mere populært. Folk accepterer mindre og mindre plads på deres arbejdsplads. Det kan også have med at gøre at flere og flere virksomheder arbejder i projekter på ad-hoc basis (Mering, 2018).

3.8 Pris

En mindre betydende faktor er prisen på lejemålet. Den primære variable for prisudvikling er beskæftigelse. Når priserne er høje i København, er det fordi beskæftigelsen er i København, og særligt i det private (Melchiorson, 2018). Lejepriserne på erhverv i city er steget op til 400 kr/kvm de sidste par år, og city er stadig belagt næsten 100%. Særligt de gamle lejemål er

nu også væk (Pagh-Schou, 2018). Peter Nielsen oplyser, at i Herlev er priserne 50-75% af niveauet i København, og at det har en indflydelse på de virksomheder, der vælger at placere sig der. Men bygningerne er heller ikke nær så dyre for ham at investere i, så man kan stadig have en god forretning. Ejendomsskatterne i Herlev er f.eks. 100 kr/kvm sammenlignet med 250-500 kr/kvm inde i byen. Prisniveauet tiltaler altså de virksomheder, der tænker mere i hvad det er de skal, end hvad de kan vise frem. Bl.a. sidder han med en stor kunde, der kan halvere deres kvadratmeterpris ved at flytte fra city til Herlev. Og hvis så samtidig deres medarbejdere kan komme hurtigere og nemmere på arbejde, så er det win-win (Nielsen, 2018). Stationsnærhed kan her også ses på kvadratmeterprisen. Men kun hvis to identiske placeringer sammenlignes og den ene har stationsnærhed, mens den anden ikke har. Sadolin & Albæk mener dog ikke at det er sikkert at man kan se stationsnærheden i lejepriserne. Man kan dog se, at det er ved den kollektive transport og det urbane at beskæftigelsen stiger.

3.9 Langsigtet betydning af fremtidig højklaset infrastruktur

De professionelle investorer er allerede nu meget opmærksomme på, hvor metro-city-ringens stationer ligger, selv om de først åbner i 2019. Virksomheder er meget opmærksomme på hvor Metroen skal ligge, og den har klart den største effekt på kvadratmeterpriserne. S-tog har mindre effekt. Bus giver ikke noget. Bil trafikken vil ikke forsvinde. Men Metroen vil udvikle nogle nye trafikmønstre. F.eks. undervisningstilbud vil kunne rykke ud ad byen. Dels fordi det er muligt at komme dertil hurtigere og nemmere, dels fordi at man kan købe dobbelt så mange kvadratmeter derude.

Danica har som udgangspunkt gerne købt grunde op med en lang horisont til den kommende letbane og Metroen. Danica køber selektivt med henblik på at beholde deres investeringer i porteføljen, fremfor at udvikle dem til hurtigt salg. Peter Mering forklarer at det har været en meget afgørende faktor for deres ejendomsplaceringer. På papirøen har de f.eks. købt sig ind i den meget centrale beliggenhed samt broforbindelsen kendt som ”Kyssebroen”. Men også helt unikke grunde med gode placeringer uden for højklaset tilgængelighed, som f.eks. Tuborg Syd, hvor de bygger boliger helt

ud til vandet med 40% udlejning og 60% salg.

3.9.1 Letbanen

Opførelsen af Letbanen og forventningerne til den kan umiddelbart opdeles i to elementer. Det ene er de direkte konsekvenser af projektet. Det andet er synspunkterne på de mere langsigtede og spekulative effekter.

Af umiddelbare effekter nævner Peter Nielsen, at der nu bliver bygget nye boliger Herlev. De var ikke blevet bygget hvis ikke man vidste at letbanen kommer. City rykker dermed by-grænsen udad med Letbanen:

Jeg aner ikke hvordan men kortsigtet vil den blive en driver. Det har den drivereffekt at vi ved den kommer. Lidt ligesom Herlev supersygehus. Vi ved ikke om vi får bedre behandling, men det tiltrækker læger og sygeplejersker. På længere sigt får vi nye transportadfærdsmønstre (Nielsen, 2018)

Flere siger at de tror man undervurderer hvor meget trafik den vil skabe. Det bynære København bliver større, og vil rykke helt til udenfor Letbanen. Også som led i urbaniseringen. Peter Nielsen mener også at Letbanen vil skabe mere trafik, men sandsynligvis en anderledes trafik. Og den vil ikke aflaste hans parkeringspladser. Der vil bare komme flere biler mener han. Han tror samtidig at den vil skabe et marked i Herlev, som ikke tidligere har været der. Letbanen har dog endnu ikke fået den store betydning for efterspørgslen eller priserne. Peter Mering mener også at Letbanen vil foranledige en by-fortætning med bygning af boliger i udkanten af København, til en pris der kan ramme de mere almindelige indkomstgrupper. Han ser samtidig letbanen som ledende til clusterdannelser udenfor byen, særligt der hvor flere transportlinier mødes i knudepunkter.

Der er dog forskellige vurderinger af letbanens langsigtede betydning. Mange regner den ikke for noget før om 5 år (Pagh-Schou, 2018). Stort set alle er enige om, at det ikke er samme type virksomheder, der vil lokalisere sig langs letbanen, som den type virksomheder, der lokaliserer sig centralt i København. På de meget store arealer langs letbanen vil der, ud over kontorvirksomheder, være plads til moderne distributionsvirksomhed-

er og måske også industri, der flytter hjem. Aftalen om letbanen i Ring III kan ikke generelt ses i prisudviklingen eller i efterspørgslen af lokaler endnu. Det er fortsat stationsnærhedsprincippet i Fingerplanen der spiller en rolle for, hvilke områder der er attraktive. Der ses også stor forskel på mulighederne for at udvikle erhvervsområderne langs letbanen. De nordligste områder, det vil sige i Lyngby-Taarbæk og Gladsaxe kommuner, rummer oplagte muligheder, mens der længere sydpå er blandede bud på, hvor stort udviklingspotentialet er. Nogle af områderne langs letbanen vil således være attraktive for virksomheder, hvor hovedparten af medarbejderne ikke nødvendigvis har en længerevarende akademisk uddannelse.

Det er dog stadig vigtigt at kunne udvikle områderne omkring letbanestoppe, så de får et urbant præg. Cushman & Wakefield I RED tvivler her på at der af sig selv vil opstå nye områder. Etablerede områder kan måske få lidt glæde af letbanen. Søborg kunne være et eksempel, idet man allerede har været gode til at fremme antallet af virksomheder og dette kunne letbanen muligvis understøtte. Man tror også at letbanen kan få indflydelse på områderne tæt på stationerne – at de får lidt ekstra. De der ikke har haft vækst de senere år vil dog ikke få mere, da letbanen ikke gør det alene. Igen skal området have en identitet for virksomhederne. Det er samtidig en udfordring for letbanen at føringen går på tværs og dermed ikke fører unge medarbejdere fra byen og ud til arbejdspladsen. Man tror således på at letbanen i Ring III vil styrke Lyngby, Søborg, Gladsaxe, idet de allerede er attraktive, men har lidt problemer med offentlig transport. Omvendt tror man på den modsatte effekt længere nede på ringen, da det her bliver nemmere for beboere at transportere sig væk. Det kan måske medføre stigninger i boligprisen, men ikke i erhvervsområderne. Heller ikke hos Cushman & Wakefield kan man spore prisstigninger som følge af letbanen. Det er en for lang horisont for virksomheder at spekulere i.

Lars Gøtke - Underdirektør i ATP Ejendomme – mener heller ikke at Letbanen kan spores i prisudviklingen endnu. Det har været en meget langstrakt beslutningsproces, og der er derfor en række områder, der har været i et planlægningsmæssigt og udviklingsmæssigt vacuum. Gøtke mener samtidig, at kommunerne langs letbanen overvurderer, hvor meget kontorareal

der er brug for. Måske er det mere realistisk at tænke i logistik-virksomheder, hvor man kunne laste om til mindre eldrevne varevogne eller droner – efterhånden som internethandlen breder sig. Endelig er der produktionsvirksomheder, som er begyndt at flytte hjem til Danmark igen.

Som hovedkonklusion kan man endnu ikke se prisstigninger som følge af letbanen. Det er en for lang horisont for virksomheder at spekulere i. Letbanen vil styrke Lyngby, Søborg og Gladsaxe, idet de allerede er attraktive, men har lidt problemer med offentlig transport. Den modsatte effekt længere nede på ringen, da det her bliver nemmere for beboere at transportere sig væk. Det kan måske medføre stigninger i boligprisen, men ikke i erhvervsområderne (Thurø & Krogh, 2018).

4

Referencer

Interview

Gøtke, 2018: Lars Gøtke, Underdirektør ATP Ejendomme, interviewet 21. september 2018

Melchiorson, 2018: Lau Melchiorson, Partner, Sadolin og Albæk A/S, interviewet 14. juni 2018

Mering, 2018: Peter Mering, tidl. Ejendomsdirektør, Danica Pension, interviewet 25. september 2018

Nielsen, 2018: Peter Nielsen, Direktør, Whilborgs, interviewet 19. september 2018

Pagh-Schou, 2018: Henriette Kirkhoff Pagh-Schou, Udlejningschef, Nordea Ejendomme, interviewet 14. september 2018

Skadhede, 2018: Poul Skadhede, Group CEO, Valcom, interviewet 28. september 2018

Thomsen, 2018: Jørgen Thomsen, Direktør for Byggeri, SWECO, interviewet 25. maj 2018

Thurø og Krogh 2018: Nicholas Thurø, Managing Partner & Anders Krogh, Chef for Kontorudlejning, Cushman & Wakefield | RED, interviewet 14. juni 2018

Litteratur

Panduro, T. E., Lundhede, T., & Thorsen, B. J. (2014). Virksomheders værdisætning af byrummets kvaliteter. Frederiksberg: Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet. IFRO Rapport, Nr. 235



BY OG BANE

- i hovedstadsområdet

Notat nr. 1

Oktober 2018